

## **ABSTRAK**

Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi yang mengajak pelanggan untuk membeli suatu produk. Promosi adalah kegiatan yang mengkomunikasikan jasa produk dan menganjurkan pelanggan sasaran untuk membelinya. Jadi penyelenggaraan promosi adalah berusaha untuk bergerak, berkomunikasi dengan apapun bentuknya untuk menyampaikan pesan kepada sebagian khalayak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi dan potongan harga terhadap penjualan pada Perusahaan Meubel PT. Sinar Blambangan Sakti.

Penelitian ini menggunakan data sekunder yaitu data biaya promosi dan potongan harga dan omset penjualan yang diperoleh dari PT. Sinar Blambangan Sakti mulai Januari 2011-Desember 2014. Untuk mengetahui pengaruh biaya promosi dan potongan harga terhadap penjualan digunakan analisis regresi linier berganda.

Kesimpulan hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) terdapat pengaruh secara serempak biaya promosi dan potongan harga terhadap penjualan ; (2) terdapat pengaruh secara parsial biaya promosi dan potongan harga terhadap penjualan